

Apertura y robotización

● POR IGNACIO MUNYO, PROFESOR Y DIRECTOR DEL CENTRO DE ECONOMÍA DEL IEEM

Hace tiempo ya que la posibilidad de que Uruguay avance hacia un acuerdo de libre comercio con China sobrevuela en la agenda del gobierno. Es una gran oportunidad para el país: los beneficios son ampliamente superiores a los costos, que fueron y serán magnificados en la discusión interna. A continuación voy a presentar evidencia para argumentar que no estamos midiendo bien los costos asociados a un TLC con China, o con economías industrializadas, y que son menores de lo que se piensa.

Para tener una real dimensión de estos costos es necesario considerar los cambios que estamos observando en el mercado de trabajo. En un reciente estudio realizado en conjunto con Agustina Trapp, presentado el año pasado en la OIT en Ginebra, nos concentramos justamente en este aspecto¹.

En Uruguay la robotización avanza. Ya hace un par de años que en el IEEM venimos insistiendo con el tema². Los datos indican que gran parte de las posiciones ocupadas, tal cual hoy están concebidas, tienden a desaparecer

en el mediano plazo porque ya no va a ser necesaria una persona para cumplir con esa tarea. Y que aquellas ocupaciones con escaso requerimiento de empatía, creatividad y manipulación fina son las más comprometidas.

Un hecho de la realidad que resulta relevante en nuestro estudio es que estos requerimientos varían en las posiciones laborales de los distintos sectores productivos del país. Es así que, según los datos que procesamos, en los cargos de la industria manufacturera, por ejemplo, la creatividad no es una característica relevante mientras que sí lo es la manipulación artesanal fina. En contraste, en el sector educación, la manipulación artesanal no es una característica especialmente exigida mientras que los requisitos de capacidad creativa y, fundamentalmente, de empatía son muy elevados en relación con el resto de los sectores de actividad.

¿Y cómo se relaciona esto con los efectos de firmar un TLC con China o con países industrializados? Muy simple. Los sectores que producen en Uruguay bienes que compiten con potenciales productos impor-

tados contratan trabajadores con habilidades robotizables.

Veamos ejemplos puntuales. Los sectores de fabricación de muebles, vestimenta, la industria metalúrgica y los plásticos sufren la competencia de productos importados de China. En esos sectores trabajan hoy 35 mil personas cuyas posiciones laborales tienen una probabilidad de robotización superior al 90 %. Esto se debe a que tienen muy pocas características difíciles de robotizar como la creatividad y la empatía. Si agregamos al resto de las industrias que se podrían ver afectadas por la competencia china estaríamos hablando de 53 mil puestos de trabajo (4 % del total del empleo en Uruguay) para los cuales la probabilidad de robotización asciende a 88 %. Este número es muy superior al equivalente en los sectores productivos que no enfrentan la competencia china.

Si uno mira un conjunto más amplio de indicadores de las personas empleadas en los sectores potencialmente afectados por el ingreso masivo de productos chinos y los que no, se puede ver que no hay diferencias significativas en materia de edad prome-

¹ Munyo y Trapp (2017): *Free trade with China: Is there a risk for employment in Latin America*, Mimeo, IEEM Escuela de Negocios, Universidad de Montevideo.

² Ver Munyo (2016): *¿Y por casa cómo andamos?*, Revista de Negocios del IEEM, junio de 2016, n.º 83.



dio, género o nivel educativo. En donde realmente está la diferencia es en el tipo de tareas que se realizan y cómo estas tienen una propensión mucho más elevada a ser robotizables.

Para tener un panorama más completo también hay que considerar productos de China que hoy no son relevantes pero que podrían entrar al país amparados en un TLC. Para ello analizamos datos del comercio con China de otros países de la región. Para empezar, se puede ver el caso de Chile, que tiene un TLC firmado con China desde 2006.

Cuando uno mira los datos de comercio de Chile con China, lo primero que llama la atención es que luego del TLC, en la última década, las importaciones de China crecieron incluso por debajo que en otros países sin TLC, como es el caso de Uruguay. En segundo lugar, los datos muestran que los rubros son prácticamente los mismos, o sea, con el TLC no entran productos diferentes a los que ya están ingresando al país. La realidad es que es muy similar el paquete de productos importados desde China hacia Uruguay, que el paquete importado desde Chile, e incluso desde Argentina o Brasil. En el cono sur, todos importamos de China más o menos lo mismo.

Se podrá decir que hay un tema de tiempos. Que no es lo mismo

abrirse de golpe a China que la dinámica de la robotización en estos sectores, lo que es verdad. Sin embargo, en la negociación de un TLC existe la posibilidad de introducir un plazo escalonado de reducción de tarifas en sectores críticos. A la robotización es mucho más complejo frenarla sin introducir incentivos negativos para la inversión y el crecimiento económico.

Téngase presente que, en diferente magnitud, todos los resultados anteriores se reproducen para potenciales acuerdos de libre comercio con economías industrializadas como Estados Unidos, Unión Europea, Reino Unido, Japón o Corea del Sur.

La realidad es que nuevos acuerdos comerciales mejorarían el atractivo para invertir en Uruguay. Tengamos siempre presente que en la última década la inversión en nuestro país fue el motor del crecimiento, que fue financiado en gran parte con ingresos de capitales del exterior, que alcanzaron registros jamás vistos. Estas inversiones explican hoy gran parte de las exportaciones del Uruguay que en su mayoría están sujetas a elevadas tarifas al colocarse fuera del Mercosur. Mientras que las empresas instaladas en Chile tienen acceso libre de impuestos a países que representan casi el 90 % del consumo mundial, las empresas instala-

das en el Mercosur tienen acceso a países que apenas llegan al 10 %.

Nuevos acuerdos comerciales no solo facilitarían la llegada de inversión extranjera, sino que mejorarían la competitividad de las empresas ya instaladas para disponer de materia prima y maquinarias a menores costos.

La evidencia internacional es contundente: en los últimos 20 años, más del 80 % de los países que avanzaron posiciones relativas en materia de desarrollo humano lo hicieron abriendo más su economía³.

Es muy importante dimensionar correctamente las potenciales pérdidas de firmar un TLC con economías industrializadas. Es cierto que hay sectores productivos que dejarían de ser competitivos, pero también es cierto que solo el avance tecnológico en estos sectores está reduciendo todos los días las posiciones laborales disponibles. Debería ser prioritario atender las necesidades laborales de las personas involucradas, independientemente de si se avanza o no en la apertura comercial. También debería ser prioritario concientizarnos de todo lo que perdemos por no avanzar con la apertura.

³ Ver Dotta y Munyo (2016): *Abrirse o no abrirse: he ahí el dilema*, Revista de Negocios del IEEM, agosto de 2016, n.º 84.